

电动车供应链的挑战

契机



全球汽车半导体市场预计将从2022年的592.2亿美元增长到2029年的1038.5亿美元。



到了2030年，电动车和混合动力车将占全球新车销售量的66%。



全球电动车的销售量将从2020年约200万辆，在2040年时增长至约7,300万辆。



新车成本中，电子产品的占比将从2000年的18%增加到2030年的45%。



挑战



新生产枢纽中心和航线



不同的零部件，促进新参与者的加入



新兴市场

新的电动车供应链将促进更多往返于亚洲各地的货物运输，而您的物流合作伙伴需要在这些航线上提供可靠和符合经济效益的货运服务。

电动车零部件如半导体、电池和动力系统的运输带来了极大的挑战。电动车的电池被列为危险品运输，受到许多法规和限制的约束。半导体芯片需要通过特殊的包装、处理和运输条件，以确保在运输的过程中不会受到任何损坏。

随着电动车生产枢纽中心从中国扩展至印度和其他东盟国家，零部件制造商在新的国家建立业务时，需要仔细评估进入新市场的繁杂手续和所需的时间。

新兴市场的崛起



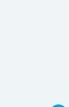
新兴的电动车生产枢纽中心为汽车产业供应链带来了全新的面貌。OEM业者和零部件制造商必须重新调整采购和物流的策略以有效应对位于亚洲的营运计划。

解决方案

如何有效应对新兴的物流策略

随着电动车供应链的演变，OEM业者和供应商面临一系列前所未有的物流挑战。若想要在这个新兴的环境中取得成功，制定有效因应其物流挑战的策略非常重要。

制定有效物流策略时，需要注意：



寻找新合作伙伴

随着电动车供应链的演变，供应商必须与物流专家建立合作伙伴关系以有效应对新的运输和物流挑战。



充分了解货物运输的复杂性

为了在新航线上顺利的运输电动车零部件和产品，您必须确保您的物流合作伙伴拥有所需的货运能力。



重要零部件的特殊处理

像半导体芯片和电动车电池等重要零部件，需要通过特殊处理，以确保在运输的过程中能够保持其完整性和功能。



开拓新市场契机

新市场的扩展带来了巨大的成长潜力，为此，您需要一个精通合规及劳动力管理的物流合作伙伴。



有效应对重大影响及挑战

电动车供应链的转型对物流策略的规划造成了重大影响，而合适的物流合作伙伴可以协助您有效应对这些挑战。

电动车OEM业者和供应商的关键物流合作伙伴标准

最佳电动车供应链物流服务供应商需要具备：

- 拥有亚洲当地的市场营运经验：**

具有多年当地市场运营经验的物流供应商可以协助您达成新市场的合规和海关要求。

- 具有运输半导体和电池的经验：**

与具有运输半导体和电池相关经验的物流服务供应商合作可以大大降低此类脆弱产品的运输风险。

- 货运能力及全球网络：**

在电动车供应链的全球性发展下，您的物流合作伙伴需要具备稳定购买力以及在多个洲际间连结OEM业者、零部件供应商和客户的能力，以提供您所需的货运能力。

- 完善的系统和实时追踪：**

您需要一个能够实时查看库存、货物状态和能让供应链合作伙伴高效管理采购订单的平台。

- 当地仓储：**

拥有当地仓储设施的物流供应商可以帮助您快速地进入市场。保税仓库可以延迟关税和税收，优化您的现金流。

准备好向前迈进？

与中菲行携手，开启您的电动车供应链之旅吧！

想要充分了解《电动车供应链的挑战》，以及探索该行业的复杂性吗？让中菲行成为您的引路人。我们优化电动车供应链的专业知识将成为您成功的关键。请立即与我们联系，让我们共同推动您的电动车供应链。

[阅读电子书](#)
[联系我们](#)
